



**РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА
«ИЗГОТОВЛЕНИЕ БЛОК-КОНТЕЙНЕРОВ»**



Проект предполагает организацию производства блок-контейнеров для последующего оснащения с различными целями:

- под временное жилье;
- под летнюю баню;
- под строительные бытовки;
- под охранные пункты;
- для организации мобильных офисов;
- для сезонного проживания на дачных участках.

Статус покупателя (заказчика)

1. Садоводы и дачники (садовые и дачные домики, бани и т.п.)
2. Физические лица с уровнем доходов выше среднего (жилье)
3. Юридические и физические лица – застройщики общественных зданий.
4. Церковь
5. Генподрядные организации.
6. Дилеры и фирмы, занимающиеся размещением заказов
7. Предприятия-конкуренты, которым не хватает собственных мощностей

Основные атрибуты позиционирования для клиента: низкая цена и высокая скорость производства и монтажа. Модули из блок-контейнеров обойдутся заказчику в 2-3 раза дешевле, нежели возведение даже самого дешевого капитального сооружения. Так как блок-контейнер не требует обязательной установки на фундамент, а скорость установки конструкции на месте менее 1 дня, блок-контейнеры являются одним из лучших решений для организации временного жилья. При этом заказ может быть выполнен за 2-3 недели при отсутствии очереди на производстве.

Территориальный сегмент рынка – Свердловская область. Перспектива расширения территориального сегмента: ХМАО, ЯНАО, Пермский край.

Фонд «Невьянский фонд поддержки малого предпринимательства»

Потребности в площадях:

- Площадь офиса от 20 м²;
- Производственные площади: от 60 м² на начальном этапе до 500 м² и более при росте объемов производства.

Потребность в инвестициях составляет 800 тыс. руб., в том числе по основным позициям:

- Подготовка и оснащение площадки – до 300 тыс. руб.
- Приобретение инструмента и инвентаря – 250 тыс. руб.
- Приобретение материальных запасов для первого цикла – до 250 тыс. руб.

Средства необходимы для создания материального обеспечения проекта, перечень ресурсов и инвестиционных потребностей содержится в развёрнутом бизнес - плане. Основной источник – средства займа. Сумма привлечения 500 000 (пятьсот тысяч) рублей. Условия привлечения – погашение в течение трех лет с выплатой расходов по обслуживанию займа, по ставке 10% годовых на условиях микрофинансового займа СОФПП. Расчет расходов по обслуживанию произведен с суммы уменьшаемого остатка.

Организационно – правовая форма собственности: Общество с ограниченной ответственностью. Принятая система налогообложения: УСНО, 15% от разницы «доходы минус расходы».

Численность персонала на начальном этапе – 5 человек:

- Директор
- Инженер
- Сварщик
- Сборщики 2 человека

Средняя заработная плата на начальном этапе – от 30000 рублей.

Расчетная величина ежемесячного дохода при средней загрузке будет составлять около 500 тысяч рублей. Расчетная сумма чистой прибыли при этих же параметрах будет равна 170 тыс. руб. в месяц.

Расчетные сроки окупаемости проекта:

Простой период окупаемости до 10 месяцев (мене года)

Дисконтированный период окупаемости до 12 месяцев (менее года)

NPV проекта 1260 тыс. руб.

Внутренняя ставка доходности IRR 237,4%

Уровень рентабельности инвестиций 200% в год

Риски: по экспертной оценке риск инвестирования средств в данное производство составляет около 25% (75% вероятности высокодоходного вложения средств). Риски проекта поддаются нейтрализации, конкуренция на текущий момент средняя. В случае роста конкуренции возможна быстрая смена профиля производимой продукции без переоснащения производства и дополнительных инвестиционных затрат.

Сезонность спроса присутствует. Провалы: декабрь, январь (до 30%). Всплеск апрель, май, июнь (до 50%). Всплеск спроса позволяет обеспечить создание денежного резерва для демпфирования последствия сезонного снижения. Отрицательного сальдо поступлений и выплат в связи с сезонными колебаниями спроса не ожидается. SWOT – анализ подтверждает перспективность проекта.